



广西中等职业学校品牌专业建设

典型案例 一

专业（群）名称： 电子商务

所 在 学 校： 广西商业学校

2023 年 2 月

打造新型零售实训基地，推动学生创业创新

一、项目实施的背景

2019年，广西商业学校电子商务专业获批“职业教育品牌专业”立项建设（桂教职成〔2020〕8号文），组建了以电子商务专业为核心，市场营销、会计、物流服务与管理、大数据技术与应用为辅的电子商务专业群。专业群以项目为引领，校企联手建设产教融合的新型零售实训基地，开始推动学生创业创新的探索。

新型零售实训基地借助我校获批柳州市“新型零售众创空间”建设的条件，开展电子商务人才培养与孵化学生创业团队，通过为企业培养和输送高质量的实战型人才，扶持企业可持续发展；通过为学生创业者提供电商创业培训与实践、企业运营管理培训等服务，提高创业素质和能力，助推企业与学生的自主创业。

二、项目实施过程

（一）虚实结合，打造新型零售实训基地

基于不断涌现的新零售业态模式对人才培养的需求，电子商务专业群通过引入新零售企业，把原校内超市改造成以数据为核心、虚实结合的新零售体验中心。通过引入数字采集、智能货架等新型零售设备，增添数据分析、网上商城等系统，分别建设新零售无人店、网红直播间及跨境电商实战营运中心等实训室，最终构建形成以数据为核心的新型零售实训基地，如下图1所示：

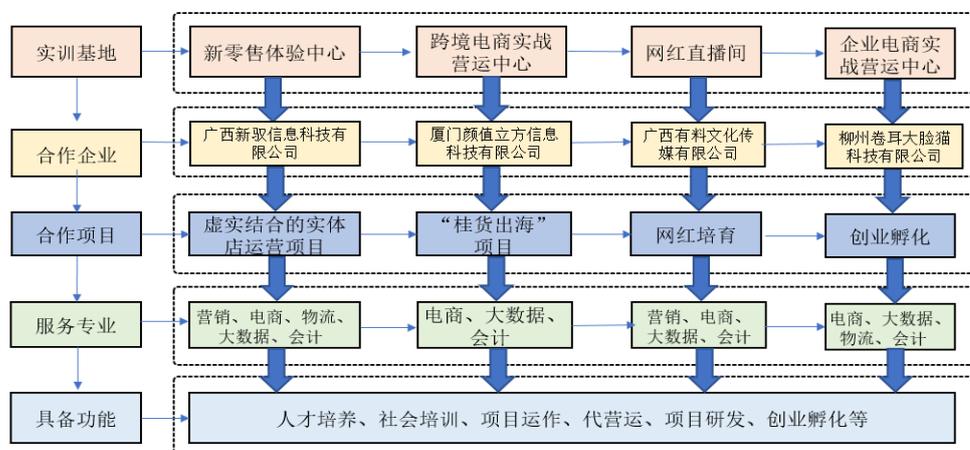


图1 新零售实训基地结构图

（二）引入企业，联手运营众创空间

实训基地借助柳州市科技局批准在我校建设“新零售众创空间”创业基地的有利条件，共引进6家正在创业的微小型企业，以企业实际运营的项目为依托，由企业导师带领学生进行创业实践。实践过程中，结合学校的课程建设，部分实战性较强的教学模块，直接由众创空间的企业导师带领学生进行项目运营，项目的盈亏由企业自行承担。这样，一方面解决了学生的实践问题，另一方面解决了企业员工运用成本的问题。在众创空间的运作中，一系列企业实际运营项目，给学生提供了难得的学习创新机会；另一方面通过企业实际项目运营推动了课程的改革，将创业项目与课程教学有效融合，收到明显的成效。引入企业情况如下表1所示：

序号	企业名称	进驻时间	投资标的	从业人员	当年营收	注册地址
1	柳州新驭信息科技有限公司柳州广西商业学校分公司	2021年9月	60万	7	46万	广西商业学校
2	柳州市爱购百货有限公司	2021年9月	60万	7	53万	广西商业学校
3	深圳市壹号便利店有限公司柳州分公司	2020年1月	50万	5人	8.8万	广西商业学校
4	广西有料文化传媒有限公司	2019年3月	20万	15人	10万	柳东新区双仁路10号官塘研发中心2号楼705号
5	柳州市柳科科技有限公司	2020年9月	10万	6	35万	柳州市柳东新区双仁路10号官塘研发中心
6	柳州卷耳大脸猫科技有限公司	2019年5月	5万	6人	33.6万	柳州市蝴蝶山西路16号蝴蝶山商住楼

图1：基地引入企业情况

（三）项目驱动，孵化学生创业创新

在基地运营过程中，核心的内容之一就是如何将企业实际项目

与专业的课程教学相结合。为此，经过校企双方的筛选，结合电子商务专业群的人才培养要求，引入了以下项目：

1. “桂货出海”项目：企业、师生共同参与跨境电商运营，培养培育实战型跨境电商人才

通过学校与厦门颜值立方科技有限公司、柳州新驭信息科技有限公司合作，在东南亚国家建立了6个海外仓库，同时对接Tik Tok海外运营平台、Shopee（虾皮）电商平台、Lazada电商平台，通过与广西金嗓子集团、柳州两面针股份有限公司等签订合约，实施跨境电商的运营，助推柳州螺蛳粉、金嗓子、两面针等广西特色品牌出口马来西亚、印度尼西亚、菲律宾、越南等东南亚国家，并逐渐将其打造成东南亚电商线上品牌，目前项目运营业务量稳步增长中。如图所示：

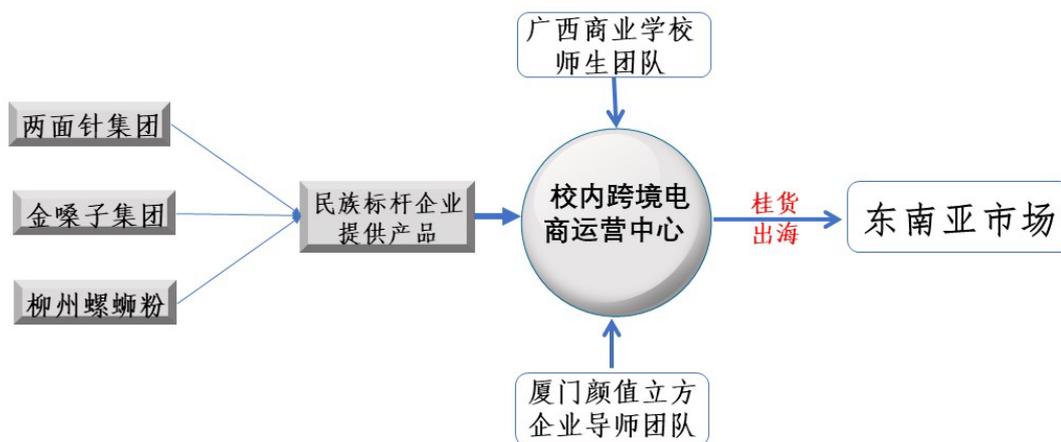


图1 桂货出海项目运营示意图

2. 短视频营销与直播项目：师生全程参与运营，融入创业过程

新零售体验中心与厦门颜值立方信息科技有限公司（广西分公司）、卷耳大脸猫科技有限公司合作开辟直播平台，在抖音、快手等短视频平台上为本土企业的产品进行直播带货，师生融入创业的全过程。项目已经开展了3年，在柳州螺蛳粉销售、两面针系列产品、柳州五菱汽配网络销售方面卓有成效。在企业导师的带领下，电子商务专业群孵化出了一批学生创业团队。

3. 虚实结合的新零售项目：实现学生自主经营线上线下结合的

新零售实体店

基地与深圳壹号店、柳州爱购百货有限公司合作，依托校企共建的两个新零售实训室——新零售体验中心和新零售无人售货店，营造“新零售实体店+颜之新零售 APP 网上商城”的创业环境，由学生自主运营。按照新零售“人货场”的要求，由教师和学生共同规划、进货、陈列、销售等，在新零售商城平台上，学生可以进行店面的客流分析、动线分析、热区分析、销售数据分析等，通过数据分析及时调整货品结构、动线走向及商品布局，该项目真实的业务实践，为传统零售向新零售转型的应用提供研究依据。在“颜之新零售 APP 网上商城”上，采取网上订购 1 公里内 10 分钟配送上门的策略，广受客户的欢迎，项目已运营了近 3 年，目前正常运营。

4. 商务数据分析项目：数据为核，通过数据分析尝试精准营销

基地联合广西大数据研究中心和厦门颜值立方信息科技有限公司，借助自身大数据平台对用户行为进行分析，对“桂货出海”“短视频营销与直播”“虚实结合的新零售实体店运营”三个项目提供商务数据的分析与服务，包括店面线上销售趋势分析、客流分析、店面动线分析、销售趋势分析等，培养学生的“数据素养”。如下图 2 所示：



图 2 新零售实训基地后台数据中心

三、建设成效与经验

（一）建成“四合一”的新型零售实训基地

学校依托新型零售众创空间，通过引入企业实际经营的项目，产教融合，形成校企互享教学资源，打造校企、师生共享教学资源平台。根据专业群发展需要，目前已经建设“跨境电商实战运营中心”、“1+X 证书融通工作站”、“短视频制作实训室”、“网红直播间”、“新零售体验中心”等5个实训室，新型零售实训基地已做到“专业教学、技能竞赛、经营管理、技术服务”四位一体。

（二）孵化出一批学生创业团队

目前，产教融合比较突出的创业团队有：

1. “卷耳大脸猫”创业团队：由柳州市卷耳大脸猫科技有限公司1名经理担任指导老师，带领学生8人，同时进行柳州螺蛳粉直播和柳州汽配平台运营创业，现在团队每天直播3小时，平台电商24小时运营，每天仅学生的营业额就达到了2万元以上，每月营业额达到50万元以上。

2. “颜之新零售”创业团队：由厦门颜值立方科技有限公司创始人担任导师，带领7名学生成立“柳州新驭信息科技有限公司广西商业学校分公司”，以新零售体验中心和“颜之新零售”APP作为平台，通过“新零售实体店+无人售货店+线上商城”的方式，提供“一键下单送货上门”服务，每月营业额达到20万元以上。

3. “柳科科技”创业团队：由柳科科技有限公司经理指导，带领学生8人进行拼多多、闲鱼网、抖音和快手等电商平台创业，主要以电子产品、数码产品为主，目前团队以学生个人开店为主。

4. “壹号店”学生创业团队：以深圳壹号店驻学校的店长为导师，共带领30名学生，以“壹号店”营业范围内的产品为基础，共开设了10家网店，平台涉及淘宝、闲鱼、拼多多等。

在创业教育和实践过程中，企业导师对学生进行创新训练和创业前景介绍，依照学生的专业类型设计不同层次的创业课，提高学生的创业思维和创业意识，有力地支持实战型教学模式的改革。

（三）成功推动“桂货出海”，助力广西特色产品走向东南亚

“桂货出海”项目已经逐渐成熟，柳州螺蛳粉等产品已通过学校师生团队的运营，远销到马来西亚、菲律宾等东南亚国家。尤其是校企联手创造的“螺爸爸”品牌，成为马来西亚的热门品牌。目前，柳州两面针、广西金嗓子已加入第一期的“桂货出海”项目。2020年，柳州螺蛳粉、两面针牙膏等地方特色产品销往东盟的交易额已达6000多万元，其中柳州螺蛳粉在马来西亚的线上销售额稳居第一，有力拉动区域经济的发展。

（四）培养了一批优秀的新型电商人才

近几年来，专业群共培养了1000多名新型电商人才，学生获区赛一等奖3项，共孵化出新零售创业团队10多支。学生输送到合作企业，均很快的适应企业工作环境，为企业的可持续发展解决人才供给问题，得到企业的认可和好评。

四、问题与思考

经过几年的努力，在电子商务专业群建设有了较大突破，取得了一定的成绩，同时也存在一定问题：

（一）是管理水平和经验问题。引入企业实际运营项目，产教融合，企业和教师的经验还比较欠缺，管理和服务能力的水平还有提升的空间，引进入孵的企业在数量、规模上还可以提高；

（二）企业和学校管理冲突问题。企业和学校之间的管理模式和管理制度存在较大的差异，企业是以营利为目的的，学校则以教学为主，容易在学生安排上产生矛盾，协调不好会影响到学校的教学。

（三）学生创业的收入问题。创业期间，学生会产生一定的收入，一方面这些收入会明显提高学生的创业积极性，但容易让学生为了盈利而放放松了学业；另一方面，会产生“投入付出与收入比例”的矛盾，与企业产生纠纷等等。